

РЕЙТИНГ ГОРОДОВ ПО ОБЪЕМАМ ПРОДАЖ ЗА ТРЕТИЙ КВАРТАЛ 2017 г. И ЧЕТВЕРТЫЙ КВАРТАЛ 2017 г.

Место в рейтинге	Третий квартал 2017 г.	Четвертый квартал 2017 г.
1	Минск	Минск
2	Брест	Брест
3	Гомель	Гомель
4	Гродно	Гродно
5	Могилев	Могилев
6	Бобруйск	Бобруйск
7	Мозырь	Мозырь
8	Барановичи	Барановичи
9	Витебск	Витебск
10	Борисов	Борисов

РЕЙТИНГ ГОРОДОВ ПО ПОКАЗАТЕЛЮ ФОРМУЛА УСПЕХА ПО ИТОГАМ ЧЕТВЕРТОГО КВАРТАЛА (ОКТАБРЬ - ДЕКАБРЬ 2017 г.)

ПОКАЗАТЕЛЬ – ФОРМУЛА УСПЕХА

Формула Успеха рассчитана на основании двух основных показателей: процент Активных Супервайзоров за четвертый квартал 2017 г. и средний объем Супервайзора за четвертый квартал 2017 г. (см. объяснение на последней странице)

Место в рейтинге	Город
1	Мозырь
2	Витебск
3	Барановичи
4	Бобруйск
5	Могилев
6	Гомель
7	Минск
8	Брест
9	Гродно
10	Борисов

Рост объемов		Продуктивность Супервайзоров			Активные Супервайзоры		
Прирост объема за октябрь - декабрь 2017 по сравнению с октябрь - декабрь 2016		Средний объем Супервайзора за октябрь - декабрь 2017 г.			Процент Активных Супервайзоров в городе, октябрь - декабрь 2017 г.		
Место в рейтинге	Город	Место в рейтинге	Город	Объем	Место в рейтинге	Город	Процент
1	Мозырь	1	Мозырь	842	1	Барановичи	90%
2	Витебск	2	Витебск	725	2	Мозырь	85%
3	Бобруйск	3	Бобруйск	692	3	Витебск	83%
4	Могилев	4	Барановичи	618	4	Могилев	83%
5	Гродно	5	Могилев	610	5	Гомель	82%
6	Минск	6	Гомель	601	6	Минск	82%
7	Гомель	7	Минск	566	7	Брест	81%
8	Брест	8	Брест	547	8	Бобруйск	77%
9	Борисов	9	Гродно	545	9	Гродно	74%
10	Барановичи	10	Борисов	481	10	Борисов	63%

Соревнование городов – Комментарии

Соревнование городов проводится на основании двух основных параметров:

- **Продуктивность Супервайзоров** – среднемесячный объем всех Супервайзоров в городе за последний квартал
- **Активность Супервайзоров** – процент Активных (размещающих заказы) Супервайзоров в городе за последний квартал (или сохранение Супервайзоров по итогам года).

Общий показатель **Формула Успеха**

$$(C \times CO) / 1000 = \text{Формула Успеха}$$

C – Сохранение (или % Активных Супервайзоров по итогам квартала)

CO – Средний объем Супервайзора, разделенный на 1 000

Эта формула демонстрирует количественный и качественный рост бизнеса в городе, и поэтому каждый город стремится улучшать свои показатели во всех рейтингах.

Для того, чтобы двигаться вверх и демонстрировать стабильный рост, лидеры, работающие в городе, объединяются и создают Группу Стратегического Планирования. Группа Стратегического Планирования (ГСП) разрабатывает перспективный план на год.

Итоги соревнования городов подводятся в соответствующих категориях по объему продаж.

Итоги соревнования подводятся ежеквартально и объявляются на Школах Лидеров, Экстраваганзе и Школе Будущих Миллионеров.

Города-победители получают памятные дипломы и стеллы, которые хранятся в Центрах Продаж. Лучшие города получают дополнительные поощрения для развития и поддержки бренда Herbalife и лидерских мероприятий в городе.